

CERTIFICAT LES ENTREPRENEURIALES

Vu le référentiel du programme et ses domaines de compétences entrepreneuriales associés, établis par la commission pédagogique de l'ANLE,

M. Dorian CHECCONI, né(e) le 25/04/1998

est titulaire du certificat Les entrepreneuriales* qui lui atteste la maîtrise d'au moins 4 des 6 compétences entrepreneuriales acquises à l'issue du programme d'entraînement terrain à la création d'entreprise :

- TRAVAILLER EN ÉQUIPE INTERDISCIPLINAIRE
- TRANSFORMER UNE IDÉE EN OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE
- CONDUIRE UN PROJET
- AVOIR UNE VISION GLOBALE ET PILOTER L'ORGANISATION
- COMMUNIQUER ET CONVAINCRE
- MENER UNE DÉMARCHE DE CRÉATION D'ENTREPRISE

Le 22/05/2018

Le président de l'ANLE
Olivier de la Chevasnerie



* formation et certification à bien valoriser sur votre profil 

• TRAVAILLER EN ÉQUIPE INTERDISCIPLINAIRE

Développer un esprit d'équipe, savoir valoriser les compétences plurielles pour le projet, faire preuve d'un esprit d'équipe, être solidaire, agir collectivement, obtenir l'appui et la collaboration de chacun des autres membres. Accepter la contradiction, créer un consensus entre les membres de l'équipe, encaisser des contraintes et les surmonter, défendre ses idées. Pour le manager de projet : s'imposer en tant que leader.

• TRANSFORMER UNE IDÉE EN OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE

Identifier des besoins, imaginer des solutions, proposer des solutions à des problématiques, observer l'environnement, s'inspirer des tendances pour imaginer de nouveaux concepts, détecter de la valeur dans les offres du produit ou service, développer un prototype et des tests, savoir interagir entre les différentes composantes pour proposer un modèle économique innovant.

• CONDUIRE UN PROJET

Respecter les rendez-vous, respecter les calendriers, planifier, reporter régulièrement aux membres de l'équipe, suivre les soirées tools, être présent aux rendez-vous avec le coach, le parrain, savoir convaincre, savoir communiquer.

• AVOIR UNE VISION GLOBALE ET PILOTER L'ORGANISATION

Savoir identifier des contraintes du projet, de l'équipe, savoir dégager des priorités et une ligne de conduite, organiser son activité parmi d'autres activités, savoir percevoir les limites d'une approche centrée sur une seule discipline pour décrire la réalité et résoudre des problèmes concrets.

• COMMUNIQUER ET CONVAINCRE

Aller à l'essentiel dans le projet, faire preuve de bon sens, passer des concepts à la mise en situation pratique, appréhender les meilleures solutions de distribution de l'offre, se construire un premier réseau professionnel.

• MENER UNE DÉMARCHE DE CRÉATION D'ENTREPRISE

Imaginer des produits ou services potentiels à partir de besoins insatisfaits.

Concevoir de nouvelles offres en analysant leur faisabilité technique (*produit, process*) commerciale et financière.

Positionner un système d'offres en fonction de la concurrence et des clients.

Construire un modèle économique mettant en valeur les points clés stratégiques du projet et de son organisation (*matérielle, humaine, financière*).

Etablir les stratégies choisies dans le plan d'affaires (*juridique, innovation, protection, marchés, technologies...*), concevoir un business CANVAS et Business Plan.